

Corso - 18/01/2023

Servitization for business

Il corso, in collaborazione con il centro interuniversitario per la ricerca ASAP, fornisce una chiave di lettura che approfondisce i benefici che la servitizzazione apporta all'organizzazione e alla strategia aziendale

Obiettivi

Il corso si pone l'obiettivo di sviluppare nuove competenze legate alla definizione di modelli di business innovativi e all'utilizzo di tecniche e metodi per la progettazione e gestione dei processi di erogazione dei servizi sia dal punto di vista delle operations che del marketing. Obiettivo del corso è principalmente quello di fornire competenze interdisciplinari di livello manageriale relative a:

- Creazione di modelli di business innovativi orientati alla servitizzazione.
- Innovazione di servizio e tecnologie abilitanti soluzioni prodotto-servizio
- Marketing dei servizi
- Misura delle prestazioni
- Progettazione e gestione operativa di soluzioni prodotto-servizio

Programma

1 modulo - Dal prodotto al servizio:

18 gennaio, dalle 9 alle 13, online

Questo modulo ha l'obiettivo di introdurre al tema della servitization delle imprese industriali, inquadrando i driver che agiscono internamente ed esternamente e che spingono una impresa industriale verso strategie competitive basate sui servizi.

- Si identificano e discutono i benefici (aumento dei ricavi e delle marginalità, differenziazione dell'offerta, stabilizzazione dei flussi di cassa, resilienza contro le crisi economiche), i rischi (service paradox), le sfide culturali e i cambiamenti organizzativi richiesti per passare da una competizione prodotto-centrica a una basata sull'offerta di servizi avanzati e soluzioni integrate.
- Si forniscono gli elementi concettuali per caratterizzare l'offerta di servizi tradizionali ed avanzati, e i dati in merito al fatturato mediamente conseguito dalla vendita di servizi in alcuni settori industriali (Italia ed Europa).

Queste lezioni teoriche sono integrate da esempi concreti, casi di letteratura e testimonianze di service manager di imprese afferenti alla community ASAP.

2 modulo - Servitization, digitalizzazione e sostenibilità: scopriamo le intersezioni :

25 gennaio, dalle 9 alle 13, online

Come cambiano l'offerta di servizi e le modalità erogative tramite la digitalizzazione? Questo modulo ha l'obiettivo di collegare servitization ad altri trend di cambiamento, in primis trasformazione digitale e transizione ecologica.

- Si affronta quindi il percorso di innovazione dei servizi effettuato con le abilitanti delle tecnologie digitali (digital servitization), trattando in particolare le tecnologie della quarta rivoluzione industriale (IoT, cloud, big data e predictive analytics, stampa additiva, ML/AI, AR/VR, metaverso e digital twin).
- Si discutono le traiettorie di sviluppo (da monitoraggio remoto a telecontrollo, da predizione a ottimizzazione a automazione ciberfisica) dell'offerta di servizi digitali/data-driven che sono abilitate dalla adozione di tali tecnologie.
- Si affronta il tema di come il passaggio ad una offerta di servizi e soluzioni integrate possa anche abilitare modelli di business più sostenibili (green services, economia circolare, remanufacturing, etc.).

Oltre alle lezioni frontali, saranno portati all'attenzione della classe esempi da casi di studio reali, in settori industriali rappresentativi, e testimonianze di manager aziendali.

3 modulo:workshop in presenza - Prove pratiche di servitization: quale è il modello di business più adatto alla mia impresa?

8 febbraio, dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18, Villa Marchetti, via Fossa Buracchione, 84 41049 Modena

Trasformazione del business model, attraverso concettualizzazioni ed esempi pratici.

Questo workshop prevede un challenge da sviluppare tramite attività di gruppo (esercitazione).

- Si useranno gli strumenti e le fasi tipiche del Design Thinking per definire il problema su cui lavorare (e.g. un determinato cliente che necessita di una soluzione a un problema connesso ai processi di impiego del macchinario).
- Si elaboreranno e valuteranno i canvas (ideate, prototype, test) di un business model servitizzato, in grado di creare valore con la soluzione richiesta dal cliente.
- Si potranno condividere, sperimentare e riflettere sulle proprie concettualizzazioni, apprendendo le differenti opzioni di sviluppo di modelli di business servitizzati (es. accesso/rental, sottoscrizione, consumo, risultato, consulenza e ingegneria)

Settori industriali di riferimento

Argomentazioni, testimonianze e casi di studio fanno riferimento (in prevalenza) ad imprese di grandi e medie dimensioni, gruppi industriali e aziende produttrici di beni strumentali per mercati internazionali. Particolare enfasi viene data alle categorie dei costruttori di macchine e impianti per confezionamento e packaging (UCIMA), di macchine e stampi per materie plastiche e gomma (AMAPLAST), e di macchine e attrezzature per produzioni ceramiche (ACIMAC)

Destinatari

Figure apicali - vertici strategici, direzioni generali e prime linee quali direttori/responsabili area marketing, vendite, amministrazione e finanza, R&S, ingegneria/uffici tecnici, logistica/operations. A queste figure possono aggiungersi i referenti della unità Service (Aftersales, CustomerCare, After-market, etc.) in quei casi in cui la corrispondente direzione aziendale ha già assegnato loro responsabilità di business, oppure se vi è interesse da parte di tale direzione allo sviluppo in tali figure di consapevolezza e conoscenze preliminare in merito alle sfide della servitizzazione.

Durata

16 ore

Quota di adesione:

1.200,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.500,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

18/01/2023 09.00-13.00 - ONLINE

25/01/2023 09.00-13.00 - ONLINE

08/02/2023 09.00-17.00 - Modena



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108